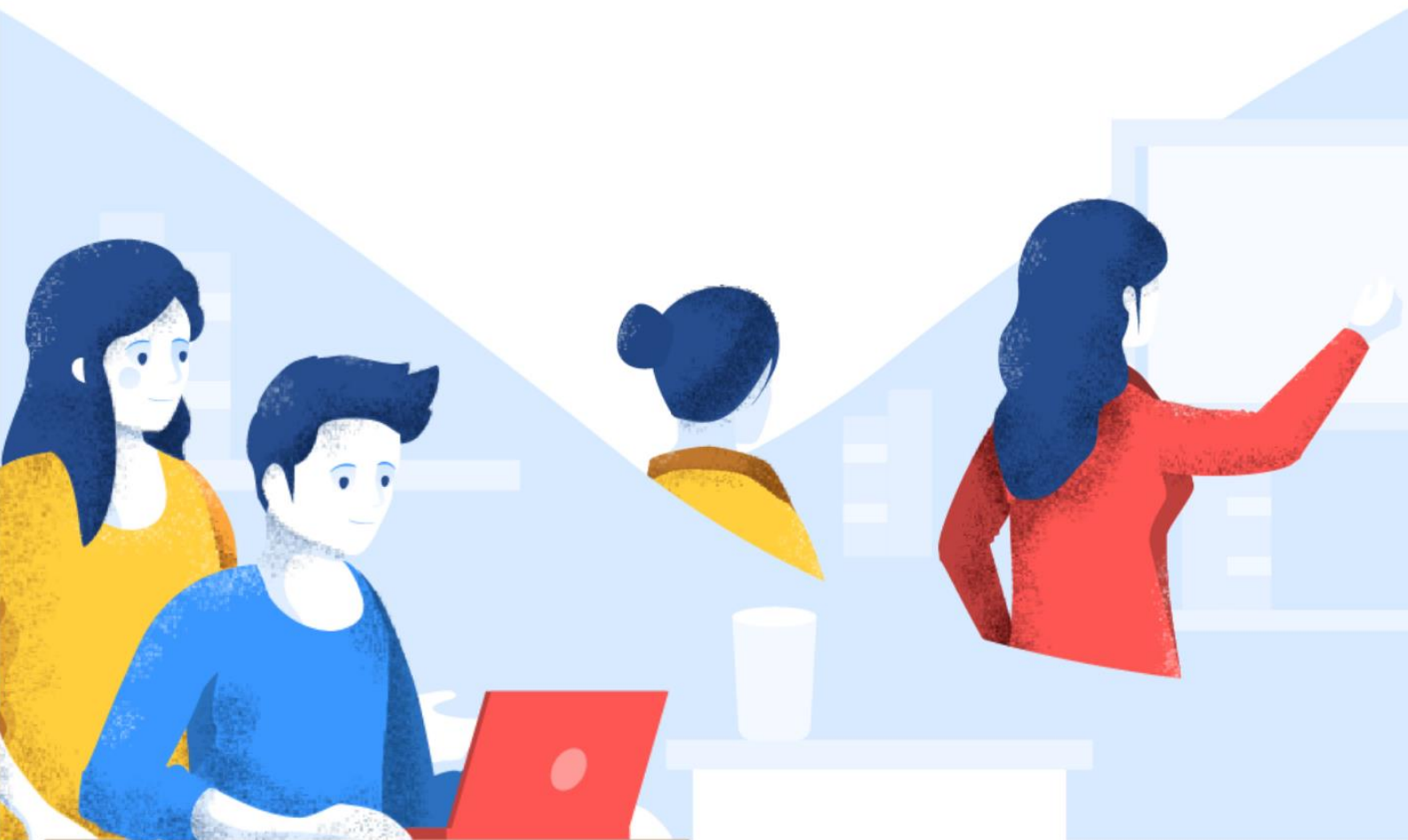




**FORMACIÓN ESPECIALIZADA
PARA USUARIOS DE ONGs**

CURSO DE
Comercio electrónico



PROGRAMA FORMATIVO

Comercio electrónico

Familia profesional	Marketing y comunicación
Horas	40 horas (adaptable al proyecto formativo)
Modalidad	Online

Descripción

Objetivos del curso	<ul style="list-style-type: none">- Adquirir conocimientos sobre los fundamentos, procedimientos y herramientas disponibles en internet para el marketing y la comercialización electrónica dentro del marco legal y conforme a los medios de pago más utilizados- Conocer los principales elementos que han surgido adheridos a la sociedad de la información y su influencia en el surgimiento del comercio electrónico.- Conocer el comercio electrónico que se desarrolla actualmente, así como las relaciones y transacciones comerciales que se llevan a cabo en el mismo.- Conocer la forma de implementar el comercio electrónico, incluyendo todos los servicios que sean de utilidad, y de promocionarlo adecuadamente.- Aplicar el marketing en entornos online, seleccionando aquellas estrategias, técnicas, acciones y herramientas necesarias para alcanzar el objetivo pretendido por el comercio online.- Elaborar un plan de marketing para el comercio electrónico, apoyado en estrategias y técnicas de marketing y publicidad online.- Conocer las diferentes plataformas tecnológicas para la implementación del comercio electrónico, así como sus ventajas e inconvenientes.- Conocer el entorno jurídico en el cual se encuentra legislado el comercio electrónico y las actividades derivadas directamente de este.
Programa formativo	Unidad 1. Introducción al comercio electrónico Introducción La sociedad de la información La sociedad del conocimiento Las nuevas tecnologías de la información y la comunicación Influencia de las NTIC en las relaciones comerciales Nuevos medios: internet y el comercio. Internet y la empresa Unidad 2. El comercio electrónico Introducción

Concepto: ¿qué es el comercio electrónico?
Negocios en la red: modelos de negocio:
Tipos de comercio electrónico
Relación cliente-proveedor
El proceso de compra
Comercio electrónico según el medio utilizado
Unidad 3. La tienda electrónica
Introducción
Comercio online: tipos y características
Promoción en sitios webs
Tiendas virtuales o productos
Servicios en internet y medios digitales
Unidad 4. Marketing en la red:
Introducción
Características del marketing online
Marketing one to one. El cliente online
Herramientas de gestión y administración de un sitio web
Plan de marketing online
Herramientas clave: comunicación y logística
El proceso de venta por internet
Técnicas de captación y fidelización de clientes. Conceptos relacionados
Soportes para el comercio electrónico. E-recursos humanos
Los infomediarios. Proveedores de soluciones
Unidad 5. CRM. Estrategias y técnicas para la confección de campañas de marketing y publicidad online
Introducción
¿Qué es CRM?
Ventajas y desventajas del uso de CRM en el comercio electrónico
Características de CRM
CRM: integración con ERP
Tipos de CRM
Estrategias y técnicas para la confección de campañas de marketing y publicidad online.
Unidad 6. Difusión
Introducción
El comercio electrónico y su difusión
Plataformas tecnológicas
Transmisión de información
Ventajas e inconvenientes
Unidad 7. Entorno jurídico
Introducción
Contratación electrónica
Imposición fiscal
Protección de datos, dominios y ética
Seguridad en las compras
Medios de pago disponibles

Ventajas de realizar la formación con Audiolís

Experiencia

Más de 35 años de experiencia en mejorar el nivel de empleabilidad a través de acciones formativas de cualificación profesional.

Firme compromiso

Experiencia específica en el desarrollo de proyectos de inserción laboral con personas en situación de exclusión social.

Calidad docente

Docentes con contrastada y amplia experiencia en las temáticas que tutorizan, tanto en conceptos teóricos como prácticos.

Metodología integradora

Metodología de enseñanza-aprendizaje adaptada a las necesidades concretas de personas en situación de exclusión social, refugiadas, apátridas o migrantes.

Confianza

Proveedor habitual de servicios de formación para entidades sin ánimo de lucro.

Mercado laboral

Adaptación de todas nuestras acciones formativas a la demanda del mercado laboral.

Adaptamos la formación a tus necesidades



El usuario en el centro

Somos sensibles con sus circunstancias personales creando un entorno agradable y cercano para su formación.



Tecnología

Disponemos de la última tecnología para facilitar el aprendizaje, independientemente de su nivel de estudios y competencia digital.



Máxima personalización

Totalmente flexibles en duración, programación formativa, lugar de impartición y modalidad de las acciones formativas